



Cisco Small Business
Problem Solver Guide
zur Finanzierung von Technologieanschaffungen



Es dürfte Ihnen kaum entgangen sein, dass wir momentan in einer Finanzkrise stecken. Dies bedeutet jedoch nicht, dass alle Unternehmen jetzt einen Investitionsstopp beschließen müssen. Stattdessen sollten Sie die Gelegenheit nutzen, um Ihren Cash Flow und Ihre Ausgaben einmal genau zu analysieren. Wie hart arbeitet Ihr Geld für Sie? Ein Bereich, in dem viele Organisationen ihre Ausgaben produktiver gestalten könnten, ist der Technologiebereich.

Ob sie ein veraltetes System ersetzen müssen oder in neue Technologie investieren wollen, die Ihrem Unternehmen Geld sparen soll, es stehen Ihnen mehrere Optionen zur Verfügung.

1. KAUFMETHODEN

Zunächst einmal sollte sich ein kleines Unternehmen mit den gängigsten Kaufmethoden vertraut machen.

Barzahlung:

Wenn Sie genug Geld auf Ihrem Konto haben, können Sie Ihre Anschaffungen einfach direkt bezahlen. Aber ist dies wirklich die beste Vorgehensweise für Sie? Stellen Sie sich die folgenden Fragen:

- Wird Ihr Lieferant wirklich daran interessiert sein, dass Ihr Unternehmen längerfristig von der neuen Technologie profitiert, wenn die gesamte Transaktion gleich zu Anfang abgewickelt wird?
- Müssen Sie von vorn anfangen, wenn ein Upgrade erforderlich wird, oder wird Ihr Lieferant Sie unterstützen?

Dies sollte Grund genug für Sie sein, sich auch mit anderen Kaufmethoden zu beschäftigen, als der reinen Barzahlung.

Bankkredit/Überziehungskredit:

Dies ist im Grunde das Gleiche wie eine Barzahlung, allerdings ohne den Vorteil, dass es sich um eine einmalige Transaktion handelt. Und dann wäre da noch der Faktor Zinsen. Momentan sind sie zwar sehr niedrig, wir können jedoch nicht absehen, wie lange sie auf diesem Niveau bleiben werden.

Leasing/Mieten:

Die Anschaffung von Geräten und Infrastruktur im Rahmen einer Leasing-Vereinbarung hat den Vorteil, dass die Leasing-Firma und der Lieferant ein starkes Interesse am Erfolg des Projekts haben. Außerdem können Upgrades und zukünftige Pläne gleich in die Vereinbarung aufgenommen werden. Schließlich können sich Ihre Anforderungen verändern, wenn Ihr Unternehmen wächst. Natürlich ist dies nicht für jeden die optimale Lösung. So benötigen Sie z.B. oft einen Auszug aus dem Handelsregister oder Kreditreferenzen. Wenn es jedoch darum geht, mit Ihrer IT eine bestimmte Vision zu verfolgen, so kann dies eine attraktive Möglichkeit sein.



2. STRATEGISCHE AUSGABEN

Oft empfiehlt es sich, Technologieanschaffungen als Investitionen anzusehen, und nicht einfach nur als Kosten. Bei einer Investition würden Sie erwarten, dass sich Ihre Ausgaben in irgendeiner Form auszahlen. Bei einer Barzahlung, einer Kreditfinanzierung oder wenn Sie den entsprechenden Betrag ansparen, wäre dies nicht unbedingt der Fall.

Damit Ihre Technologieanschaffung wirklich Teil der Unternehmensstrategie werden kann, müssen jedoch bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden:

- Sie sollten ein klares Ziel formulieren: was genau soll die neue Technologie erreichen, das zuvor nicht möglich war?
- Ihre Mitarbeiter müssen voll und ganz hinter der Idee stehen
- Es muss die richtige Technologie ausgewählt werden
- Sie müssen die Technologie korrekt implementieren und dabei Upgrade-Möglichkeiten im Auge behalten, falls Erweiterungen auf den Markt kommen, die für Ihr Unternehmen relevant wären

Für viele Manager hört sich dies vielleicht schon viel zu komplex an. Sie sollten aber zumindest die folgenden Aspekte beachten:

- Bedenken Sie das Problem, das Ihre neue IT-Anschaffung für Sie lösen soll. Ihre Überlegung sollte nicht nur lauten „Wir müssen unsere IT auf den neusten Stand bringen“, sondern „Wir müssen unsere IT auf den neusten Stand bringen, weil sie diese bestimmte Aufgabe für uns erledigen soll.“ Geben Sie eine Bestellung auf, die Ihren geschäftlichen Anforderungen entspricht.
- Treffen Sie Ihre Entscheidung auf Basis des Mehrwerts, und nicht auf Basis des Preises. Ein billiges System, das einfach nur Ihre aktuellen Geschäftspraktiken repliziert, nützt Ihnen auf Dauer weniger als ein System, das zwar zunächst teurer ist, es Ihnen aber erlaubt, produktiver zu werden.



3. FINDEN SIE DEN RICHTIGEN PARTNER

Eine Möglichkeit ist es, sich an einen vertrauenswürdigen Partner zu wenden, der Sie sicher durch die vielen komplexen Zusammenhänge steuert, die mit der Beschaffung von Technologie einhergehen. Die folgenden Überlegungen könnten Ihnen dabei behilflich sein:

- Sie könnten sich an einen Vertriebspartner wenden, der über die notwendigen Akkreditierungen und Schulungen verfügt und der sich gut mit Ihrer Branche auskennt. Nehmen wir einmal an, Sie wären der Betreiber eines unabhängigen Kinos. Sie sollten sich mit einem Partner unterhalten, der mit dem Kartenverkauf vertraut ist. Sie betreiben ein Reisebüro? Dann sollten Sie sich einen Partner suchen, der wirklich versteht, wie man Flug, Hotel und Unterhaltungsprogramm miteinander kombiniert.
- Ein weiterer Partner, die hier sehr hilfreich sein kann, ist der richtige Finanzierungspartner. Jemand, der einen guten Überblick über Leasing- und Finanzierungsvereinbarungen hat und nachvollziehen kann, wie die Elemente einer Technologieinstallation miteinander kombiniert werden können, ist für viele Unternehmen geradezu unerlässlich.

Von einer flexiblen Finanzierungsvereinbarung, hinter der nicht nur ein namhafter IT- und Kommunikationsanbieter steht, sondern die von einer Organisation angeboten wird, die in beiden Bereichen über fundierte Erfahrungen verfügt, kann ein Unternehmen nur profitieren.

Ein System zu leasen, anstatt es zu kaufen, ist mit Vorteilen verbunden, die weit über finanzielle Flexibilität hinausgehen. Lassen Sie sich eine Leasingvereinbarung zusammenstellen, die Ihre Technologie automatisch erneuert und Upgrades dann anbietet, wenn sie verfügbar werden. Sonst kämen Sie eventuell erst dann an diese Upgrades heran, wenn Sie genug Geld gespart oder einen neuen Kredit aufgenommen haben.

All diese Möglichkeiten stehen Ihnen offen, wenn Sie sich für eine Partnerschaft entscheiden. Es ist sehr viel einfacher, sich auf einen Experten zu verlassen, als alles allein zu bewerkstelligen. Bargeld ist hier nur von begrenztem Nutzen!



4. WAS SIE ÜBER LEASING WISSEN SOLLTEN

Leasing ist eine besonders flexible Option, die es Ihnen ermöglicht, das zu kaufen, was Sie benötigen, und zwar zu dem Zeitpunkt, der Ihnen am besten passt. Es ist mit einer Reihe von Vorteilen verbunden. Das Cisco Capital EasyLease-Programm hat folgendes zu bieten*:

- Feste, vertraglich vereinbarte Zahlungen ohne hohe Bargeldzahlungen vorab
- Freisetzung Ihres Betriebskapitals
- Mehrere Möglichkeiten bei Ablauf der Vereinbarung: Sie können die Technologie kaufen, auf leistungsstärkere Systeme umsteigen oder die Technologie einfach zurückgeben
- Finanzierung einer Gesamtlösung, und nicht nur einzelner Elemente

Cisco bietet EasyLease über seine Vertriebspartner an. Sie erreichen uns über unsere Website unter der Adresse:
http://www.cisco.com/web/DE/capital/capital_home.html



5. ANDERE FINANZIERUNGSQUELLEN

Es wäre falsch, nur eine Option hervorzuheben, ohne andere Finanzierungsquellen zu erwähnen. Sie sollten sich auch über folgende Möglichkeiten informieren:

- Konjunkturpakete der EU oder einzelner Regierungen. Wenn Sie in einer benachteiligten Region Arbeitsplätze schaffen, könnten Sie durchaus für diese Programme in Frage kommen.
- Für bestimmte Branchen und Regionen werden staatliche Zuschüsse angeboten. Aber seien Sie bitte vorsichtig: zahlreiche Unternehmen fragen einfach nur nach, ob sie für Zuschüsse in Frage kommen, ohne sich über Sinn und Zweck Gedanken zu machen.

- Eine weitere Möglichkeit wäre es, Anteile an Ihrer Organisation zu verkaufen. Dies ist jedoch ein signifikanter Schritt, der gut überlegt sein sollte. Motivation hierfür sollte nicht nur der Wunsch sein, Technologie anzuschaffen.

* Es gelten unsere Geschäftsbedingungen. Nicht in allen Ländern verfügbar.

6. SEIEN SIE „FINANZIERUNGSFREUNDLICH“

Wenn Sie sich um Finanzierung durch eine Bank oder Leasingfirma bemühen, sollten Sie bestimmte Regeln beachten. Diese gelten für Einzelpersonen ebenso wie für Unternehmen:

- Belegen Sie Ihren Finanzierungsbedarf mit einem Geschäftsplan
- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Buchhaltung auf dem neusten Stand ist
- Existierende Kreditvereinbarungen sollten möglichst niedrig sein. Ist dies nicht der Fall, so sollten Sie andere Möglichkeiten nutzen
- Zeigen Sie, dass die Technologie, die Sie kaufen möchten, Teil eines langfristigen Plans ist, und nicht nur eine Lücke füllt.

All dies erscheint sehr viel einfacher, wenn Sie Ihr Geschäft und seine Anforderungen mit einem entsprechend qualifizierten externen Partner besprechen können. Denken Sie strategisch, anstatt einfach nur zu reagieren! Ihre Technologie sollte Ihr Geschäft beflügeln und es nicht unnötig belasten.

Viel Glück dabei!



